

Operador:

Bom dia, e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência sobre os resultados do Bradesco no 4T15.

Esta teleconferência está sendo transmitida simultaneamente pela Internet, no site de Relações com Investidores do Bradesco, no endereço www.bradesco.com.br/ri, onde poderá ser encontrada a respectiva apresentação para download.

Informamos que, ao longo da apresentação, todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência, e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a teleconferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria, bem como em informações atualmente disponíveis para a Organização. Considerações futuras não são garantias de desempenho, e envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Empresa e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora passo a palavra ao Sr. Carlos Firetti, Diretor Departamental de Relações com o Mercado. Por favor, Sr. Carlos, o senhor pode prosseguir.

Carlos Firetti:

Bom dia a todos. Obrigado pela participação em nossa teleconferência para discutir os resultados do 4T15, bem como nossas perspectivas para o ano de 2016.

Contamos hoje com a presença do Sr. Luiz Carlos Trabuco Cappi, Diretor Presidente do Banco Bradesco; Alexandre da Silva Glüher, Diretor Executivo Vice-Presidente; Randal Luiz Zanetti, Diretor Geral do Grupo Bradesco Seguros; e Luiz Carlos Angelotti, Diretor Executivo e Gerente e Diretor de Relações com Investidores do Banco Bradesco.

Passo a palavra agora, para iniciar nossos trabalhos, para o Sr. Luiz Carlos Trabuco Cappi, nosso Diretor Presidente.

Luiz Carlos Trabuco Cappi:

Bom dia a todos. Primeiramente, muito obrigado pela presença de todos os analistas, investidores e colegas que estão assistindo esta teleconferência.

Inicialmente, eu gostaria de destacar o balanço da atividade do Bradesco neste ano de 2015, que foi um dos períodos mais complexos e desafiadores da história econômica e política recente do Brasil. Por isso, foi necessário um esforço redobrado para darmos

uma resposta eficiente e rápida às transformações que a economia apresentou no passado.

É um período atípico, que impôs à Administração um foco na prudência, principalmente com o objetivo de proteger os fundamentos. Foi preciso uma dosagem extra de agressividade na busca da eficiência de custos e modelos inovadores de negócios.

Por isso que, ao final do ano, alcançamos com êxito a busca de um balanço em linha com aquele orçamento previamente estabelecido; orçamento que teve premissas que, obrigatoriamente, foram revistas no decorrer do ano de 2015.

Em nossa visão, poderemos continuar entregando níveis de retornos atrativos, principalmente com a geração orgânica de capital para oportunidades futuras de crescimento e alavancagem; enfim, aumentar a presença na indústria bancária brasileira.

Neste 4T, melhoramos 120 pontos do nosso índice de Basileia, o que nos dá um conforto adicional para enfrentarmos aquilo que nos apresenta no ano de 2016.

Por isso que o sentimento que temos ao concluir o ano é de superação de dificuldades. O significado principal dessa busca de eficiência e de resultados da Organização é a importante relevância estratégica que o setor bancário tem para com o Brasil para sair da crise.

A solidez, eficiência, rentabilidade, confiabilidade e conceito do sistema bancário brasileiro são essenciais para enfrentarmos os novos tempos que se apresentam às economias brasileira e mundial nos próximos exercícios.

Por isso que o sistema bancário é um pilar de segurança para essa transição serena, pela intersecção de ajustes pela qual passam o mundo corporativo e as finanças da economia brasileira.

Por tudo isso, nosso lucro ajustado, que somou R\$17,8 bilhões, com essa alta de 16%, temos um sentimento de missão atendida, missão cumprida no ano passado. O retorno superior a 20% continuou em linha com aquilo que tínhamos nos comprometido com nós mesmos e com o mercado, e os ativos alcançando acima de R\$1 trilhão apresentaram uma evolução substancial, em um ano que foi marcado pela baixa demanda de crédito.

Todos os números e detalhes do balanço serão apresentados agora pelo Angelotti e pelo Firetti, e passamos a palavra para que eles possam descrevê-los. Muito obrigado, até agora.

Luiz Carlos Angelotti:

Bom dia a todos. Agradeço por participarem deste *call* de resultados do 4T, e também do fechamento do ano de 2015.

No slide dois, temos os principais destaques do período, do trimestre e ano de 2015, que o Sr. Trabuco já comentou alguns em detalhes. Agora, eu passo para os próximos slides.

O slide três é onde temos a conciliação entre nosso lucro líquido contábil e o lucro líquido ajustado. No 4T, nosso lucro líquido contábil foi de R\$4,353 bilhões, com ajustes de eventos extraordinários que tivemos de R\$209 milhões referentes à reversão de reservas técnicas na Seguradora. Isso decorre de uma norma que anualmente a Susep divulga, em que ela dá uma nova taxa para que se faça o ajuste de reservas. Neste caso, neste ano tivemos uma reversão.

E também, anualmente fazemos, principalmente no 4T, a revisão dos ativos, e aqui há o *impairment* de alguns itens do ativo permanente, intangíveis, e de algumas ações, que totalizou R\$462 milhões.

Assim, chegamos a um lucro ajustado de R\$4,162 bilhões, e nos 12 meses, o lucro de 2015 foi de R\$17,873 bilhões, dando um retorno sobre patrimônio líquido de 20,5%.

Passando para o slide número quatro, aqui temos a evolução do lucro líquido, os principais itens que impactaram no crescimento dos períodos. Tanto no trimestral quanto no anual, basicamente, os itens que mais puxaram o resultado estão relacionados à margem, o crescimento da margem de juros puxado pelo crescimento da intermediação financeira, nossa margem de seguros, e pela nossa gestão de ativos e passivos, ALM.

Também tivemos um bom crescimento, na casa de dois dígitos, no caso das receitas de serviços; no ano, foram mais de R\$2,750 bilhões adicionados em termos de novas receitas.

E tivemos, do lado da despesa, um incremento durante o ano da inadimplência, onde chegamos a uma despesa adicional de R\$2,5 bilhões com provisionamento de créditos duvidosos.

Do lado das despesas operacionais, embora tenham crescido praticamente 7,7% no ano, ficaram abaixo do crescimento da inflação, que foi superior a 10%.

Passando para o slide número cinco, aqui temos uma simplificação do que seria a origem de resultados da Organização. Devido ao cenário desafiador durante 2015, com crescimento da inadimplência, ainda conseguimos manter a participação do que seriam os resultados da intermediação de crédito praticamente estáveis durante o ano, isso pela geração de receitas e reprecificação de ativos que vêm compensar o crescimento dos custos de inadimplência.

E temos aí um crescimento que tem se mantido na casa de dois dígitos na atividade de serviços, com investimentos contínuos em canais digitais e no avanço da nossa segmentação.

A participação de TVM/Outros refere-se aos resultados de gestão de ativos e passivos – ALM – realizada pela nossa tesouraria e à remuneração do nosso capital próprio.

Uma importante participação é da atividade de seguros, que tem se mantido ao redor de 30%, com retornos superiores a 24% ao ano. É uma atividade com muito menos volatilidade em seus resultados, e para a Organização Bradesco, quando avaliamos o resultado global, essa diversificação de riscos nos dá certa facilidade final nos resultados pela participação bem significativa da atividade de seguros.

Passando para o slide número seis, vemos que nossos ativos totais ficaram em R\$1,069 trilhão, e o retorno sobre ativos no ano ficou em 1,7%. Nosso patrimônio líquido atingiu R\$88,9 bilhões.

Temos neste slide essa linha preta, que é nosso índice de cobertura operacional, a relação entre as receitas de serviços e as despesas operacionais, o quanto estamos cobrindo, com as receitas de serviços, os custos operacionais, que chegou a 80%. A tendência é que esse índice continue evoluindo, é o maior nível histórico que temos. Essa evolução deve ser positiva nos próximos períodos, uma vez que a taxa de crescimento das receitas de serviços tem sido superior aos custos operacionais.

Temos também nosso índice de eficiência, que atingiu o menor nível histórico, 37,5%, decorrente do forte comprometimento com a busca dos controles de custos e também da geração de receita, com nosso comitê de eficiência atuando fortemente, e também elevados investimentos em tecnologia para a reestruturação de toda a área de tecnologia da informação.

A tendência do nosso índice de eficiência é que ele ainda tenha certa evolução, possa ter ainda uma melhora no futuro, ficando ao redor de 37%.

Passando para o slide número sete, temos aqui nossa margem de juros e não juros. Essa margem total atingiu R\$14,5 bilhões. Nossa NIN, a margem em relação aos ativos médios, vem ao redor de 7,5%, foi puxada neste ano pela reprecificação dos ativos da carteira, pela redução de custos de captação. A tendência futura é que essa margem, percentualmente, tenha uma possibilidade de crescimento. Ela deve ficar ao redor de 7,5%, com alguma possibilidade de crescimento para os próximos períodos puxada por essa reprecificação de ativos.

Passando para o slide oito, temos nossa margem financeira de juros. No ano, fechamos com 15,3% de crescimento, 4,9% no trimestre. 78% da margem estão relacionados à intermediação de crédito, o que tem tido um crescimento pela reprecificação dos ativos, a melhor remuneração que temos conseguido nas novas operações; e também, na intermediação, temos feito uma forte gestão do nosso funding e da nossa captação, buscando linhas de menor custo quando da renovação das operações.

Tivemos uma forte contribuição também da margem de seguros, no ano chegamos a um crescimento de 30%, e nossa carteira de TVM/Outros, o ALM e a remuneração do capital próprio, chegou a um crescimento de 33% no ano.

Nosso *guidance* para a margem financeira de juros para o ano de 2016 é de 6% a 10% de crescimento. Este crescimento está relacionado também a esse processo da contínua reprecificação da carteira; ainda deveremos capturar mais benefícios durante o ano de 2016. Uma parcela significativa à carteira *corporate* se iniciou em 2015, o prazo médio da carteira é superior a um ano e meio, então deveremos ainda continuar capturando benefícios durante o ano de 2016. Isso ajuda a nos possibilitar um crescimento que nos dá essa estimativa de 6% a 10%.

Passando para o slide número nove, temos aqui nossa margem financeira de intermediação de crédito. A linha superior, a linha vermelha é de quanto a PDD, os

custos com provisionamento de crédito consumiram da margem, 37%, o maior nível histórico dos últimos dois anos.

No entanto, temos conseguido a geração de receitas, nosso spread médio da carteira chegou a 11,7% nesse processo de reprecificação dos ativos e gestão do custo de captação. A tendência é que ainda continuemos tendo uma evolução desse spread de 11,7%, podendo ser elevado durante 2016, e a expectativa é que a margem líquida, que está ao redor de 7,5%, continue durante 2016 razoavelmente estável, porque a geração de receitas provavelmente deve ser superior ao crescimento dos custos.

Passamos agora para o slide número dez. Temos aqui nosso índice de Basileia. Terminamos o 3T com 11,4% de nível I, fechamos dezembro com 12,7%. Neste crescimento, detalhamos a mutação ocorrida no trimestre, 0,5% é decorrente do crescimento dos resultados, e tivemos também o consumo de crédito tributário devido à realocação de ativos e ao próprio resultado do período, que consumiu 0,3%, e isso possibilitou o acréscimo do índice de Basileia. Tivemos uma norma do Banco Central que mudou a ponderação de garantias prestadas em algumas situações, também trouxe 0,2%, e o aperfeiçoamento de processos também adicionou um crescimento de 0,2%.

É uma modificação estrutural, como demonstrado, e isso fortalece a estrutura. E fazemos abaixo, na parcela inferior do slide, a simulação do que seria o impacto integral de aplicação de Basileia III com os efeitos da aquisição do HSBC, e chegamos na simulação, considerando-se a emissão de dívidas subordinadas de 1,5%, a um índice de 11,8%, que é confortável, em nosso entendimento, para a Organização Bradesco.

Temos que lembrar que a geração de resultados futuros acrescenta, no mínimo, 1% ao ano de índice adicional, um crescimento na margem do nível I. Como demonstrado aqui, apenas em um trimestre é 0,5%; então, descontando-se ainda um crescimento de ativos ponderados ou risco de mercado e operacional, no mínimo contamos com 1% ao ano de adicional. Então, entendemos que estamos confortáveis nessa estrutura de capital de nível I.

Passando para o slide número 11, temos nossa carteira de crédito expandida, que fechou o trimestre com R\$474 bilhões, no trimestre praticamente estável, e no ano cresceu 4,2%, um pouco abaixo do nosso *guidance* de 5%. O crescimento no ano na pessoa jurídica foi de 4%, na pessoa física de 4,5%. A pessoa jurídica foi puxada por grandes empresas, que atingiu 9,5% de crescimento no ano e hoje já representa pouco mais de 45% da carteira; e a carteira de pequenas e médias empresas, pela baixa demanda, encolheu 5,3%, 1,2% no trimestre.

Os principais produtos que têm apresentado crescimento continuam sendo o crédito consignado à pessoa física, com 17% de crescimento, e o financiamento imobiliário com 27% de crescimento em 2015. E para 2016, provavelmente o consignado deve apresentar um crescimento entre 10% e 15%, e o imobiliário crescendo na pessoa física ao redor de 15%.

Passando para o slide número 12, temos aqui nosso índice de inadimplência. Tivemos uma aceleração do índice no trimestre, saiu de 3,8% e foi para 4,06%, 25 b.p. Isso está relacionado basicamente, em nosso entendimento, aos segmentos de pessoa física e pequenas e médias empresas.

No caso da pessoa física, entendemos que a aceleração está mais relacionada, provavelmente, em parte a uma antecipação da sazonalidade, que normalmente ocorre no 1S de cada ano. Em parte daqueles clientes que provavelmente já estariam em atraso no 1S, tivemos uma antecipação, e isso já ocorre agora, no 4T.

Na pequena e média empresa, temos um efeito do próprio encolhimento da carteira. Isso puxa um pouco o índice para cima, mas também, devido ao segmento econômico, é um segmento que tem sido mais impactado.

Já na pessoa jurídica, no *corporate*, nossa expectativa é que ela retornaria para patamares médios equivalentes aos anteriores, o normal é algo perto de 0,6%, 0,5%. Ocorreu de forma um pouco mais antecipada que o esperado, compensando um pouco o crescimento que tivemos nos outros dois segmentos.

Nós esperamos que essa aceleração que tivemos no 4T se repita continuamente durante o ano de 2016. Esperamos basicamente que o índice continue crescendo até próximo ao final do ano, com uma estabilização provavelmente na virada do ano, início de 2017, crescendo ao redor de 0,1%, 0,2%.

No entanto, mostramos também que a inadimplência de curto prazo, de 15 a 90 dias na pessoa física mostra uma queda. Isso mostra um pouco do que seria a questão do efeito da possível antecipação do que seria aquele efeito sazonal, e a estabilidade nas pessoas jurídicas.

Passamos a fornecer a partir desse início de ano um *guidance* para as despesas com provisionamento de operações duvidosas líquido de recuperações. O *guidance* é de R\$16,5 bilhões a R\$18,5 bilhões. Isso é o que nós esperamos fazendo uma análise profunda da nossa carteira, fazendo simulações com as bases que conhecemos dos nossos clientes, o perfil da carteira. Isso equivale a um crescimento ao redor de 9% a 22%, e o centro ao redor de 15%, que é o que esperamos que deva ocorrer no ano de 2016.

Na parte inferior do slide, temos a evolução do NPL Creation e o nível de provisionamento, as despesas que temos realizado. Nossa política contábil é consistente, ela vem provisionando sempre ao redor de 100% da originação das novas operações vencidas acima de 90 dias. Essa consistência contábil se mantém dentro da nossa política.

Passamos para o slide número 13, onde demonstramos a evolução do *mix* da carteira. Temos migrado para operações de menor risco, a própria demanda leva a esse movimento. Na carteira total, temos uma participação maior, cada vez mais significativa da carteira *corporate*, que tem um índice menor de perdas; e na pessoa física, hoje já temos quase 40% relativos a operações de crédito imobiliário e consignado, o que reduz a inadimplência média da carteira.

Passando para o slide 14, temos aqui alguns indicadores de provisionamento e de cobertura. Nosso índice de cobertura está em 198% para operações vencidas há mais de 90 dias, e 161% para acima de 160 dias.

A pequena queda no período é esperada normalmente, porque mantemos a partir de agora a nossa reserva adicional estável, R\$6,4 bilhões, e a evolução da carteira pode

variar com algum consumo dessa margem adicional, mas os índices de cobertura são bem satisfatórios.

Só lembrando que nós não realizamos a venda de carteiras de operações vencidas, e muitas vezes a própria comparabilidade, dado que o mercado em algumas situações pratica a venda de carteira, entendemos que isso não é comparável, assim como o próprio índice de inadimplência, que pode ser afetado por qualquer venda de carteira.

Entendemos que o índice mais comparável seria a perda efetiva, aquilo que realmente perdemos a cada ano da nossa carteira. Temos um gráfico ao lado que seria o índice de cobertura efetivo, onde demonstramos que nossa provisão total cobre 8% da carteira. No entanto, a linha inferior, que são nossas perdas efetivas, *write-off* e líquidas de recuperações, isso tem se situado ao redor de 3% ao ano.

Isso tem uma grande correlação com a linha verde do gráfico, que seriam as operações de curso anormal E-H. A diferença demonstra uma cobertura em relação às perdas de R\$17 bilhões, que equivale a uma cobertura total de 242%. Então, os níveis de cobertura estão bem satisfatórios.

Passando aqui a informar também o lado da nossa carteira de renegociação, naturalmente, por 2015 ser um ano desafiador, na sequência de um novo déficit, essa carteira naturalmente tende a crescer um pouco mais que a carteira de crédito. No entanto, entendemos que isso está dentro do esperado.

Temos aqui o índice de provisionamento dessa carteira, que sempre se situou ao redor de 65%. Ela representa ao redor de 3,5% da carteira BACEN, e a perda média dessa carteira, a inadimplência dessa carteira é ao redor de 30%.

Basicamente, nessa carteira, somente realizamos as renegociações quando o cliente tem condições de realizar o pagamento, de agregar garantias às operações. Então, basicamente, pegamos apenas 1/3 dessa carteira, e os outros 2/3 são recebidos ao longo do tempo.

Passando para o slide número 15, aqui temos as receitas de serviços. Fechamos o ano com crescimento de 12,4%, acima do *guidance*, que era de 12%, o limite máximo. Esse crescimento foi possível pelo avanço da nossa segmentação, o crescimento das operações de cartão.

Continuamos investindo fortemente em tecnologia para aumentar a oferta de produtos através dos nossos canais digitais, e assim facilitar o acesso de nossos clientes aos produtos. Isso tem nos auxiliado a manter a melhor colocação de produtos e serviços, e também com menor custo.

O *guidance* para 2016 é de 7% a 11% de crescimento. Trabalhamos para que fiquemos próximos à casa dos dois dígitos, com o avanço da segmentação que ainda deve refletir, principalmente pelos novos segmentos criados, o Classic e o Exclusive, que abrangem uma base de clientes ao redor de 20 milhões, que seria a base de varejo. Com isso, buscamos aumentar nossa oferta de produtos médios por cliente, ter um maior sucesso na colocação de produtos.

Passando para o slide número 16, temos nossas despesas operacionais. Elas fecharam o ano com crescimento de 7,7%; no trimestre, 5,2%. As despesas

administrativas cresceram mais significativamente no trimestre, 8,9%, acima do esperado por nós. Tivemos aqui um impacto no trimestre da valorização do USD, principalmente nas despesas de processamento de dados. Vários *leasings* e alugueis de software são em USD, então isso acaba impactando diretamente essas despesas.

No entanto, conseguimos manter o total de despesas operacionais crescendo abaixo da inflação no ano, 10,7%. O objetivo, essa meta de limitar a inflação, os custos operacionais, continua para os próximos exercícios, em nossa busca contínua da melhoria da eficiência e da revisão de processos.

Fornecemos um *guidance* para despesas operacionais: a expectativa é que elas cresçam de 4,5% a 8%. Logicamente, nossa meta é a região central do *guidance*, ficar ao redor dos 6,5% no ano.

Passando para o slide número 17, temos aqui as informações da Bradesco Seguros. O volume de prêmios no ano cresceu 15,1%, acima do *guidance* estabelecido, que era de 12% a 15%. O destaque do crescimento de prêmios ficou com previdência e saúde, na casa dos dois dígitos, e o lucro da Bradesco Seguros no trimestre foi de R\$1,4 bilhão, e nos 12 meses de R\$5,3 bilhões, com retorno ao redor de 24%.

É uma atividade muito importante para a Organização Bradesco, pela sinergia que tem com a nossa atividade financeira, onde buscamos utilizar a sinergia e a nossa distribuição na colocação de produtos de seguros em nossa base de clientes, e a demanda para esse mercado segurador tem se mostrado atraente. Assim, a expectativa é que a Bradesco Seguros continue contribuindo efetivamente para os resultados da Organização nos períodos futuros.

O *guidance* de prêmios da Bradesco Seguros ficou de 8% a 12% para 2016. A reestruturação que foi feita na força de vendas deve ainda continuar possibilitando um desempenho da Bradesco Seguros acima da média de mercado no que se refere à colocação de prêmios, à participação de prêmios no mercado.

No slide número 18, temos o índice combinado e mais informações da Bradesco Seguros. O índice combinado chegou a 86,5%; os ativos financeiros atingiram R\$191 bilhões, e as provisões técnicas, R\$177 bilhões, das quais, R\$157 bilhões referem-se à previdência e vida.

Passando para o slide número 19, aqui temos o nosso *guidance* de 2015 e o comparativo entre o previsto e o realizado. No que se refere a crédito, estamos um pouco abaixo do crescimento, dado o cenário econômico, porque durante o ano a expectativa de déficit foi se elevando. Excluindo o impacto do USD, nossa carteira praticamente terminaria o ano *flat*.

Em relação à margem de juros, o *guidance* que havíamos fornecido era de 6% a 10%, e trocamos para 10% a 14% porque tivemos sucesso na originação de receita, chegando a um pouco mais de 15%.

Já na prestação de serviços, estamos um pouco acima do *guidance*. As despesas operacionais, embora não tenham atingido o nível *guidance*, de 7%, ficaram um pouco acima, mas abaixo da inflação. E em prêmios e seguros a Bradesco Seguros conseguiu superar o *guidance* e ficar um pouco acima de 15,1%.

Já no slide 20, temos as expectativas para 2016 que fui comentando durante os slides anteriores. Entendemos que é um *guidance* factível para o cenário esperado do ano de 2016, em que prevemos um novo ano desafiador, com a previsão de déficit parecida com o que aconteceu em 2015.

E os destaques no *guidance* são principalmente para as despesas de PDD, que entendemos que devem se situar em um patamar dentro do cenário esperado.

A carteira cresce de 1% a 5%, e a margem financeira de juros com crescimento de 6% a 10%, puxado pela reprecificação de carteiras e pelo crescimento do ALM e da margem de seguros. Na prestação de serviços, o destaque é a expectativa do avanço da segmentação, dos investimentos em tecnologia e da maior oferta de produtos por cliente.

Despesas operacionais limitadas à inflação no processo contínuo da busca de eficiência e controle de custos; e a Bradesco Seguros de 8% a 12%, considerando-se a nova estrutura de vendas, com a expectativa de ficar um pouco acima da média de mercado na colocação de prêmios.

Para concluir, gostaria de destacar nossa performance frente ao cenário que enfrentamos em 2015. Foi um bom desempenho no ano, que pode ser sintetizado pelos resultados obtidos, com destaque para o crescimento de nossas receitas, a margem e as receitas de serviços, o forte controle de custos, que evoluíram abaixo da inflação, e a participação da Bradesco Seguros, com retornos ao redor de 24%, com crescimento de prêmios acima da média de mercado, continuamente evoluindo dentro do mercado de seguros nacional.

Tivemos aqui uma melhora do nosso índice de eficiência, chegando ao menor nível histórico, 37,5%, o que, conseqüentemente, nos levou a um patamar de retorno um pouco acima dos 20%.

Eu gostaria de agradecer a participação de todos que estão conectados em nossa teleconferência e, a partir de agora, estamos abertos às questões das senhoras e senhores.

Thiago Batista, Itaú BBA:

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira é em relação à inadimplência. Eu acho que acabou sendo uma surpresa o nível de deterioração da carteira nesse último trimestre. Pelo menos para mim, foi acima do que eu esperava. Acho que até de acordo com vocês, o *mix* foi um pouco acima do que vocês estavam imaginando. Eu queria saber se de fato houve uma surpresa negativa com inadimplência neste trimestre.

Você já comentou um pouco do que esperam para o ano, mas você poderia tentar fazer uma abertura por linhas? No trimestre anterior vocês já vinham indicando que esperavam uma queda em pequenas empresas, que de fato caíram. Você pode nos dar uma visão de cada uma das principais linhas de SME, que foi o que mais assustou? SME e tanto a física e *corporate*, em termos de NPL.

E a segunda pergunta, acho que é mais simples, sobre o imposto de renda: o que vocês esperam para 2016? E se puderem explicar como vocês chegam aos números para 2016 em imposto de renda.

Luiz Carlos Angelotti:

Em relação à inadimplência, comentando um pouco o índice de inadimplência acima de 90 dias, o segmento de pessoa física teve uma aceleração no período, tanto esse segmento quanto a pequena e média empresa, que foi um pouco acima do esperado.

Na pessoa física, entendemos que parte daqueles clientes que entrariam naturalmente em atraso devido ao 1S do ano normalmente com elevação de custo, a maior parte desses clientes já antecipou, no 4T tiveram algum tipo de dificuldade que acabou elevando à inadimplência.

Quando olhamos o índice de 15 a 90 dias, a base de novos clientes apresenta uma queda. Então, essa elevação que tivemos neste trimestre, entendemos que não deve ocorrer aceleração similar nos próximos trimestres. O crescimento deve ser um pouco abaixo desse nível, mas ainda deve continuar crescendo, provavelmente até o final do ano.

Pequena e média é o setor um pouco mais impactado pelo cenário econômico, um pouco mais frágil nesse sentido. Ele teve essa aceleração no período, e aqui tem uma parte dessa aceleração, não só do semestre, mas durante o ano todo, que está ligada ao próprio efeito base. A carteira está encolhendo, então isso acaba acelerando essa elevação do índice. Entendemos que essa aceleração não deve se repetir nos próximos trimestres, mas ainda continua subindo até o final do ano.

No *corporate*, já era esperado que durante o ano o índice caísse, provavelmente mais para o final do ano, mas aqui é dentro do movimento normal da carteira, de acordo com as regras do Banco Central. A entrada de novas operações tem sido menor que o esperado, e por isso o índice teve essa melhora. Ele provavelmente deve continuar durante o ano girando nesse patamar razoavelmente estável, de 0,6%, 0,5%, no máximo 0,7%.

O importante é salientar que nós não realizamos a venda de carteiras. Esse é o índice efetivo que temos, ele não acaba sendo alterado, qualquer venda de carteira para terceiros ou interna. É o reflexo da nossa política contábil, e nossa avaliação é de acordo com as normas do Banco Central.

O índice deve evoluir durante o ano, até o final do ano, crescendo provavelmente, no total, não na taxa de 2,5%, provavelmente de 0,1% ou 0,2% no trimestre, com certa expectativa de estabilização mais ao redor do final do ano, início de 2017.

O importante é que o impacto dessa evolução do índice acaba sempre refletindo na despesa, que agora estamos passando um *guidance*, e esse líquido das recuperações é estimado também do período. Essa despesa deve ficar entre R\$16,5 bilhões e R\$18,5 bilhões.

Em toda a evolução da inadimplência, o impacto esperado no resultado durante o ano está ao redor desse novo *guidance*. Nossa expectativa é mais na região central, e aí seriam o mínimo e o máximo esperados para 2016.

Quanto à alíquota de IR, quando vínhamos falando no ano passado, trabalhávamos com a expectativa de que a elevação da TJLP, havia aquela limitação da TJLP nos 5%, que era a norma que vinha sendo discutida, e também o aumento da alíquota da contribuição social, o impacto que ela produziria. Então, tínhamos a expectativa ao redor de 37% a 39%, algo que poderia ser o resultado final.

Tivemos alguns efeitos: primeiro, no 4T, não tivemos nenhuma limitação na TJLP, e ela acabou aumentando no 4T. Isso mexe com a alíquota, ela ficou menor, e tem o impacto do TJLP no período, no 4T.

O esperado para 2016 para a alíquota média é que ela fique mais ao redor de 35%, 36%, porque não teremos a limitação de TJLP, e a TJLP pode aumentar um pouco durante o ano, há alguma expectativa.

Então, é melhor trabalhar daqui para frente com algo ao redor de 35%, 36%.

Thiago Batista:

Perfeito. Se eu puder fazer confirmação em relação ao *guidance* de PDD, ali você não assume nenhum consumo de provisão adicional, correto? Ou provisão excedente.

Luiz Carlos Angelotti:

Não. Aqui é o quanto impacta em resultado.

Thiago Batista:

OK. Obrigado, Angelotti.

Eduardo Rosman, BTG Pactual:

Bom dia a todos. Eu gostaria de voltar a essa questão das provisões de 2016. No começo do ano passado, vocês ainda não tinham um *guidance* oficial para crescimento de despesa e provisão, mas a indicação era de que as provisões cresceriam menos que o crescimento da carteira de crédito. Obviamente, o cenário piorou muito ao longo do ano, vocês tiveram que mudar o *soft guidance*, mas as provisões acabaram fechando o ano de 2015 próximas ao crescimento de 20%.

Para 2016, quando olhamos para o meio do *range*, o crescimento de provisões que vocês estão indicando desacelera vis-à-vis o crescimento que vimos em 2015. Queria entender por que vocês estão dando essa desaceleração, se em 2016 provavelmente teremos o segundo ano seguido de queda muito forte do PIB. Se vocês pudessem explicar um pouco por que estão usando essa desaceleração, eu agradeceria.

E a segunda pergunta é sobre seguro de tarifas. Apesar do crescimento mais fraco do crédito nos últimos anos, o Banco tem conseguido com sucesso crescer os resultados de tarifas de seguros na casa de dois dígitos, e a expectativa é de que isso ocorra novamente em 2016. Eu queria entender um pouco mais para frente. 2017, 2018. Eu sei que a visibilidade de 2016 já é baixa, mas queria saber se vocês acham que é possível manter esse desempenho forte se o crédito não voltar a acelerar. Obrigado.

Luiz Carlos Angelotti:

Essa desaceleração sempre ao redor de 15% está relacionada a algumas situações. A carteira praticamente não cresce, então a base de gerar perdas ficou sem crescer. Tem também o efeito de que 15% é sobre o número que já incorporou todo o crescimento de 20% do ano anterior, não é sobre a base que tínhamos em 2015.

Então, existe uma potencialização do crescimento, tem o *mix*. Provavelmente, o que mais crescerá durante o ano são carteiras onde há demandas com o menor risco: o consignado, o imobiliário, o corporativo, que são os que têm tendência de crescimento. Em pequena e média, a demanda é baixa.

Logicamente, a expectativa é que, em termos percentuais, seja um pouco menor, e em termos nominais os valores são razoavelmente próximos. Basicamente, são esses itens.

Nós temos uma análise profunda da carteira. Os piores casos, por exemplo, na situação de corporativo, ou pequeno e médio maior, todas as possibilidades, muitas já aconteceram durante 2015, e em 2016 nossa análise é a expectativa de que fiquemos ao redor desse *guidance* fornecido.

Eduardo Rosman:

Só um *follow-up* nessa questão da provisão: quanto que a expectativa que vocês têm sobre 2017 pode mudar ou não essa perspectiva de provisão em 2016? Se não me engano, vocês estão projetando um crescimento, alguma recuperação em 2017. Se chegar ao meio do ano, por exemplo, e estiver confirmado que 2016 será mesmo um ano muito difícil, PIB -3%, e 2017 sem visibilidade, mas com expectativa de que o PIB não cresça novamente, isso pode fazer o Banco ter que provisionar mais? Como funciona essa decisão dentro do Banco?

Luiz Carlos Angelotti:

Tem duas situações. Para fazer provisão é de acordo com a regra do Banco Central, com a evolução do atraso vamos provisionando naturalmente, e a avaliação por *rating* cliente a cliente, os mais significativos, é feita continuamente.

A evolução da provisão vai naturalmente. Durante o ano, se houver alguma piora de cenário que venha impactar a nossa carteira, também temos que ver se a base de clientes está sujeita totalmente a essa piora do cenário. Mas o provisionamento é feito continuamente, seguindo essas duas tendências. Uma é a própria evolução do atraso, uma regra do Banco Central; e também na regra, a obrigação de avaliar continuamente o perfil dos clientes, fazendo a revisão de *rating* contínua.

A cada nova operação de clientes *corporate*, clientes mais significativos, o *rating* é reavaliado nessa nova operação; ou, no mínimo, se nada ocorrer nesse período, no mínimo em seis meses será revisitado o *rating* do cliente.

Esse é um processo normal dentro da Organização, mas já partimos na nossa avaliação com um cenário de déficit um pouco acima de 3% no ano, algo parecido com o que aconteceu em 2015.

Carlos Firetti:

Em tarifas de seguros, o Banco vem crescendo dentro de alguns esforços específicos. Vimos ainda tendo um desempenho muito bom em cartão de crédito, que de certa forma acompanha os volumes de crescimento de cartão de crédito, e também outros movimentos internos; e também o efeito da segmentação, a criação das novas classes de serviço Exclusive e Classic. Achamos que isso tem ainda um efeito positivo para frente em termos de crescimento.

Para falar sobre seguros, vou passar para o Randal.

Randal Luiz Zanetti:

Bom dia, Eduardo. Se você analisar o setor de seguros nos anos recentes, você verá que ele tem tido até um comportamento anticíclico em alguns momentos. Temos conseguido no setor um crescimento acima de dois dígitos bastante consistente nos últimos anos, muito em função ainda da baixa penetração de seguros no Brasil, da baixa cobertura dos riscos em geral que encontramos no País.

Isso tem criado oportunidades para o setor, que de forma inteligente, de forma ágil, tem aproveitado e tem entregado crescimentos consistentes ao longo dos anos recentes.

Nós não acreditamos que isso tenha mudado; muito pelo contrário, temos um otimismo bastante realista em relação ao futuro do setor nos próximos anos. Nós acreditamos, partindo de dados da própria CNSEG, que o setor deva crescer algo em torno de 10% a 12,5% em 2016, apesar do cenário macroeconômico.

Obviamente, esse índice está aquém do potencial de crescimento do setor, mas o setor não é uma ilha, ele está influenciado pelo cenário macroeconômico. Alguns segmentos sofrerão mais que outros, apresentarão taxas de crescimento inferiores, mas acreditamos que, no combinado das operações, ainda teremos um crescimento bastante consistente em 2016.

No caso da Bradesco Seguros em particular, conseguimos em 2015 um crescimento, na maioria dos nossos segmentos, acima da média de mercado, portanto com uma pequena conquista de share na maioria dos segmentos em que operamos.

Isso reflete o posicionamento diferenciado e estratégico que a Companhia tem dentro do setor e, sobretudo, a sinergia que a Seguradora tem com o Banco, a solidez da marca, e obviamente, a qualidade das nossas operações.

Nós acreditamos que o cenário macroeconômico, apesar de oferecer todas as limitações que já conhecemos, já ouvimos hoje aqui, também oferece oportunidades. Acreditamos que a sociedade precisará cada vez mais, de forma complementar, de opções de cobertura de seus riscos, sejam pessoas físicas, sejam pessoas jurídicas, sobretudo em segmentos previdenciários, segmentos de vida, de saúde.

Acreditamos que esse cenário só se fortalece com o atual quadro, portanto são setores onde vemos as maiores oportunidades de crescimento para os anos vindouros.

E internamente, a Companhia tem trabalhado de forma intensa também para melhorar a sua performance no quesito distribuição. Como vocês sabem, já foi em algumas oportunidades conversado com vocês, a Companhia reestruturou toda a sua força de vendas recentemente, unificando toda a sua base de distribuição, com uma estrutura muito mais sinérgica, muito mais orientada ao cliente, com um potencial de captura muito maior das oportunidades do mercado e com um *time to market* também muito mais adequado.

Então, essa combinação de fatores, se não nos garante um ano brilhante, dado nosso próprio *guidance*, que já mostra certa desaceleração em relação a 2015, mas acreditamos que nos dê um ano bastante consistente, com resultados bastante adequados e ajustados ao contexto.

Eduardo Rosman:

OK. Muito claro. Muito obrigado pelas respostas.

Gustavo Schroden: Bank of America:

Bom dia. Obrigado pela oportunidade. Farei duas perguntas. Primeiro, claramente vocês começaram esse ano com um *guidance* mais conservador se compararmos com o *guidance* que vocês deram no início do ano passado, especialmente em relação à provisão. Se usarmos o *midpoint* do seu *guidance* para 2016, chegamos a um lucro implícito de mais ou menos R\$17,2 bilhões, que daria um crescimento em torno de 7% ou 8% contra 2015, uma desaceleração clara em relação aos 15% que vocês apresentaram agora em 2015.

Minha pergunta é a seguinte: vocês estão tendo essa mesma expectativa, esse mesmo *guidance* para a operação do HSBC? Porque vocês estimavam um lucro do HSBC de R\$1,2 bilhão para 2015. E para 2016, vocês continuam com as mesmas expectativas, ou já mudaram sua análise em relação ao HSBC em termos de crescimento de lucro para 2016, dado que se vocês estão sendo mais conservadores com o próprio Bradesco, em que vocês dominam toda a operação? Enfim, queria entender como está sua cabeça para o HSBC para 2016, e depois eu faço minha segunda pergunta.

Luiz Carlos Angelotti:

Em relação ao *guidance*, ele reflete um pouco o cenário esperado para 2016. Principalmente a margem, o crescimento de 6% a 10% será, de certa forma, puxado pela reprecificação da carteira, já que no crescimento da carteira em si ainda não é esperado algo relevante.

A reprecificação, a própria margem de seguros, no caso a gestão de ALM e a remuneração do capital próprio, uma vez que a Selic deve continuar com um patamar médio no ano semelhante ao que foi em 2015, com esse conjunto, entendemos que é bem factível a margem de juros de 6% a 10%, e os demais itens são razoavelmente parecidos com o que foi 2015.

A prestação de serviços já é um pouco abaixo, porque o crescimento foi bem acelerado em 2015, e para 2016 o 7% a 11% é um pouco abaixo do *guidance* anterior, mas vamos trabalhar para chegarmos à casa de dois dígitos, já que existe aí um

benefício da própria segmentação que ainda deve continuar ocorrendo durante este ano.

Prêmios de seguros, a Bradesco Seguros, olhando a expectativa média de mercado e crescimento, trabalha com ficar um pouco acima da média, e ela tem tido sucesso. Logicamente, dada a nova estrutura de vendas e a forte distribuição via rede do Banco também, acho que isso é factível.

O efeito do HSBC, o que esperamos para o ano é que ele seja praticamente neutro, embora se olharmos apenas o 4T15, ali já temos um efeito razoavelmente relevante do hedge.

Nós deixamos de ter alguns ganhos pela posição do hedge para fazer o pagamento em USD, e praticamente, quando ele entrar na base, traz o efeito positivo dos seus resultados. Logicamente, conservadoramente, pode fazer frente a eventuais novos custos.

O HSBC trabalharia razoavelmente neutro para este ano. Se houve algum efeito, pode ser um pouco positivo, mas ele é neutro para fins do resultado final. Ele acaba impactando esse *guidance*, porque o *guidance* não considera os números do HSBC porque ainda não temos os dados, como trabalhar com as estimativas.

Mas, em termos de resultado final, eu diria que para 2016 ele é neutro. Para 2017, aí sim ele passa a agregar valor, porque as sinergias já começam a acontecer no 2S16, contando que teremos a aprovação nos próximos períodos, então esse impacto já vem mais relevante em 2017 e a evolução das sinergias continua acontecendo durante o ano.

Carlos Firetti:

Só completando uma coisa, uma parte dos ganhos que esperamos no HSBC do ponto de vista de receitas especificamente vem da nossa expectativa de que tenhamos uma capacidade de melhorar a penetração de alguns produtos importantes.

Independentemente do nível de assiduidade da economia, acreditamos que o potencial da base de clientes permanece, e conseguiremos fazer esse trabalho e capturar esses benefícios potenciais.

Gustavo Schroden:

OK. Só para ver se eu entendi com um pouco mais de clareza, na conta que você fez do *guidance*, podemos até entender que, levando em consideração o *guidance* que vocês passaram, o lucro líquido do Bradesco pode aparecer de 7% a 10%, ou até surpreender, 12%. Isso para mim está claro. Meu ponto é o seguinte: vocês têm essa mesma expectativa para o HSBC *standalone*? Ou seja, a operação do HSBC teria também uma capacidade de crescer em lucro líquido próxima desses dois dígitos em 2016? Esse é o ponto que eu gostaria de entender.

Luiz Carlos Angelotti:

Até para fazer a conta, pela sinergia tem que crescer mais, mas aí contando que na hora em que passarmos a consolidar, os benefícios de sinergia naturalmente virão.

Então, aquele resultado anual que temos informado, ao redor de R\$1,2 bilhão, seria o recorrente dele.

A partir de quando assumirmos essa estrutura, por exemplo, em um primeiro aumento nas despesas administrativas, e é o que deve acontecer, pela escala do Bradesco, vários custos como transporte, comunicação, o próprio processamento de dados na incorporação da estrutura em uma plataforma única, você deixa de ter a grande parte dos custos de processamento que ele tem, no mínimo 40%, então a rentabilidade dele irá melhorar pelo próprio processo de sinergia.

E nessa sinergia também, como o Firetti comentou, inclui-se a nossa expectativa de ter melhor sucesso na oportunidade de colocar produtos na base de clientes do HSBC. Então, isso deve melhorar a rentabilidade.

Mas esse processo de melhoria da rentabilidade, que é a captura de toda a sinergia, estimamos que durará uns três anos. Começa neste ano mais lento pelo lado das despesas, dos ganhos de escala, de usar a própria base de custos do Bradesco; mas na maximização das estruturas, durante os três anos deveremos continuar capturando esses benefícios e a rentabilidade dele irá aumentar.

Até temos um laudo divulgado que dá essa evolução, pelo menos dentro do raciocínio de um avaliador, que ela acontecerá pelo processo de sinergia.

Gustavo Schroden:

OK. Está ótimo. Se eu puder insistir na questão do HSBC, acho que outro ponto importante aqui é a questão da qualidade da carteira do HSBC. Já vimos outras aquisições recentes, um banco comprando o outro, e normalmente nos deparamos com alguns problemas de carteiras afetando o balanço dos bancos que compraram, dos bancos adquirentes, no caso.

Mesmo que de forma qualitativa, qual é a sua análise em relação à qualidade da carteira de crédito do HSBC? Se vocês estão confortáveis com ela, dado todo o cenário macro, que é desafiador para vocês e para todo o sistema.

Luiz Carlos Angelotti:

Ela tem um perfil razoavelmente semelhante ao nosso, um pouco mais concentrada em *corporate* até, de forma mais significativa. O perfil médio é de um risco menor. Mas dentro do que prevê o próprio contrato, na hora em que formos assumir, faremos uma avaliação patrimonial, e todos os critérios de provisionamento e ajustes serão feitos nesse momento da assunção.

Então, a diferença que houver de patrimônio entre o que foi estabelecido como base, que era 2014, a variação positiva ou negativa será um ajuste de preço, e nós partiremos de um balanço já ajustado, com as provisões já dentro dos critérios do Bradesco.

Entendemos que não há qualquer problema nessa transição. Pelas políticas de crédito das duas instituições, o perfil é razoavelmente parecido. O HSBC é um banco conservador, com fortes critérios de avaliação de crédito, de política de risco.

Isso nos dá segurança e, na transição, todas as divergências ou ajustes de provisionamento, não só em crédito, mas nos ativos totais, serão avaliadas pelas duas organizações, e elas partem de um acordo onde há esse ajuste patrimonial, que impacta também em preço, positivo ou negativo.

Gustavo Schroden:

Está ótimo. Minha segunda pergunta, se vocês me permitem, é a respeito da Elavon, que está à venda no Brasil. Até saíram vários rumores de que o Bradesco e o Banco do Brasil poderiam ser potenciais compradores, e eu gostaria de saber se faria sentido para o Bradesco, se o Bradesco tem de fato interesse. Se você pudesse elaborar um pouco em relação a isso.

Estou comentando aqui, obviamente, notícias veiculadas na imprensa. Por isso acho que seria importante se vocês puderem esclarecer o que vocês têm em mente, elaborar um pouco em cima desse assunto. Obrigado.

Carlos Firetti:

Gustavo, isso é um rumor e preferimos não tecer comentários sobre esse assunto.

Gustavo Schroden:

Está ótimo. Obrigado.

Lucas Lopes, Credit Suisse:

Bom dia. Obrigado pela pergunta. Eu gostaria de falar um pouco sobre spreads. Temos observado um aumento expressivo dos spreads na originação. Em paralelo a isso, a alavancagem das empresas e das famílias está crescendo muito rápido. Nas nossas contas, a alavancagem das empresas chegou ao patamar mais alto da história, então o serviço da dívida consome cada vez mais o percentual da renda.

Nesse contexto, o Banco ainda enxerga espaço para continuar aumentando o spread em algumas linhas na originação, ou a reprecificação dos *notebooks* esgotou em 2015?

E se me permitem uma segunda pergunta, rapidamente, eu gostaria que vocês comentassem sobre a intenção do Governo de permitir aos bancos acesso ao FGTS dos trabalhadores como garantia do crédito consignado para empregados de empresas privadas. Vocês enxergam um potencial sensível para crescimento de crédito, talvez até melhor de inadimplência no segmento de pessoa física? Obrigado.

Luiz Carlos Angelotti:

Lucas, a questão do spread é uma questão de mercado. É o mercado quem vai dizer. O mercado bancário é competitivo, todos os bancos trabalham fortemente junto aos clientes.

Se há espaço ou não, é questão de mercado, e também de acordo com a evolução da expectativa econômica, do ambiente econômico. Isso naturalmente vai se ajustando, para cima ou para baixo.

O que temos é que as operações antigas, na hora em que serão renovadas, acabam sendo renovadas pelos novos patamares, que são superiores às taxas passadas do mercado, que vinham sendo praticadas no início de 2015 ou em 2014.

Então, o efeito maior é a reprecificação, que consideramos possível, e o volume das novas operações passa a capturar esse novo patamar.

Em relação às medidas, o que envolve o FGTS, qualquer oferta de crédito adicional é boa para o mercado, pode produzir impactos positivos. Vai depender da demanda, de como ela se dará durante o ano.

Lucas Lopes:

Perfeito. Obrigado.

Henrique Navarro, Santander:

Bom dia a todos. Voltando um pouco ao tema da provisão, no 3T15 foi feito aquele reforço de provisão, com aquele extraordinário, e naquele momento, a mensagem do Bradesco e de todos os bancos foi a mesma, de que durante 2016, sim, essa gordura poderia ser utilizada, queimada um pouco para reduzir o impacto negativo do aumento tributário, da contribuição social.

Fazendo um *link* com a resposta que vocês deram para o Thiago, de que não haveria consumo de provisão excedente nesse *guidance* que foi dado, eu gostaria de entender como está essa mensagem agora para 2016. É natural que vejamos o índice de cobertura caindo para queimar essa gordura, ou isso ficará meio que guardado, como uma carta na manga se for necessário, mais para o final do ano? Essa é a pergunta número um.

A número dois é sobre OPEX. O desafio do Bradesco, e de todos os bancos, neste ano será, vis-à-vis o seu *guidance*, tentar crescer o OPEX abaixo da inflação. Eu sei que é delicado falar sobre demissões e fechamento de agências, mas eu gostaria que vocês focassem nesses dois pontos.

Na parte de agências, existe algum plano de fechamento, de redução de agências, ou mesmo um *downsizing*, redução de agências para mais Bradesco Express? E na parte de funcionários, qual é o *turnover* natural do Banco hoje? E se vocês têm planos de usar esse *turnover* natural sem reposição para fazer uma redução do número de funcionários que não impacte muito o sistema. É isso.

Luiz Carlos Angelotti:

Em relação à questão do índice de cobertura, ele atingiu um patamar maior com aquele complemento do adicional ocorrido no 3T, e também toda a evolução que ele teve.

Mas o adicional deve permanecer estável, R\$6,4 bilhões. Não temos expectativa de mexer nele, não deveremos mexer. Eventualmente, apenas em uma situação especial, ou que a Administração entenda que deva ser alterado.

O índice de cobertura deve ter uma queda gradual, mas nada relevante. Normalmente, como temos 2016 ainda com expectativa do crescimento da inadimplência, provavelmente ele deve continuar caindo, mas não ficando abaixo. Ele está em 198%, pode chegar a uns 190%, 185%, até pela manutenção da estabilidade da parcela que seria o adicional, que não se mexe, e a evolução apenas da carteira de 90 dias, que pode continuar crescendo um pouco, dada a expectativa de aumento de inadimplência.

Mas o nível deve ficar confortável ou satisfatório durante o ano inteiro, considerando-se nossa política contábil.

Henrique Navarro:

OK, Angelotti. Eu compreendo, então, que o volume, o *notional* não mexe. É isso? E então, naturalmente, o percentual cai devagar. É assim que funciona?

Luiz Carlos Angelotti:

Isso. Ela não se mexe, fica estável, e como há uma expectativa de aumento, a base de 90 dias vencida pode continuar aumentando um pouco, sempre pode haver algum consumo, mas isso estabiliza mais no final do ano, em um nível que entendemos ainda como bem confortável, e o impacto em despesa é aquele que passamos no *guidance*.

Em relação a agências, é natural que agora, com o forte investimento do Banco nos canais digitais, hoje, 93% das transações estão sendo realizadas através de Internet, de celular, que tem uma parte do crescimento acima de todos os outros canais, ATM e *call center*. Então, os clientes hoje estão indo menos às agências, mas conseguem realizar transações financeiras de forma segura, com comodidade, em casa ou em qualquer lugar, utilizando esses canais.

As agências, e algumas delas que tinham um espaço amplo no passado, devido ao maior acesso de clientes em algumas regiões, acabam agora, devido à maior utilização desses canais digitais, ficando um pouco mais ociosas, ou livres, com um volume de transações que, lógico, continua aumentando, mas sem a presença do cliente.

E é natural que ocorram alguns movimentos, como ocorreram. Em algumas situações, temos reduzido o tamanho de algumas agências, até perdendo parte para outras atividades, tendo uma renda adicional com aluguel, em algumas situações; ou, dependendo do tamanho da agência, transformando em um PAB, que continua atendendo os clientes, mas não tem ali um caixa, tem uma máquina, um ATM, e continua realizando todas as transações financeiras. Aí vira uma agência mais de relacionamento, com operações mais específicas, mais relevantes, mas o atendimento aos clientes continua de forma normal.

E essa rede digital, toda a estrutura de canais digitais, acaba nos possibilitando manter o atendimento com mais eficiência. O custo de uma transação, por exemplo, via Internet ou celular, é 3% a 4% do custo da mesma transação na agência.

É uma tendência que, no tempo, deve continuar ocorrendo, essa migração para estruturas menores de agências. E como pode-se ver em nosso número de agências

durante o ano, tivemos uma queda, uma migração de agências para postos de atendimento.

Henrique Navarro:

OK. Obrigado.

Carlos Daltoso, Banco do Brasil:

Bom dia a todos. Obrigado por aceitarem minha pergunta. Eu tenho duas perguntas com relação ao índice de Basileia, na página dez da apresentação. Chamou-me atenção aqui a evolução no trimestre, de 12,7% de capital nível I. Eu só queria entender melhor se vocês poderiam dar mais detalhes sobre como esses ajustes estruturais beneficiaram o capital principal. Por exemplo, como o aperfeiçoamento de processos elevou o Tier 1 em 0,2% aqui. Depois eu faço a minha segunda pergunta

Luiz Carlos Angelotti:

O aperfeiçoamento é que algumas operações que poderiam ter uma ponderação menor, ainda não conseguimos capturar através dos nossos sistemas, destacar essas operações e aplicar essa ponderação menor. Então, acabava-se utilizando um índice maior, muitas vezes próximo aos 5%.

Então, aprimoramos esse processo, essas ferramentas, segregamos essas operações, e isso nos permite marcar essa carteira. Ela, de acordo com as regras, tem uma ponderação menor, já estabelecida inicialmente pelo Banco Central, mas que nós não conseguimos capturar no passado. Então, esse aperfeiçoamento de processo é algo que conseguimos através da criação de algumas ferramentas, e agora passamos a ter ponderação menor em um grupo de ativos.

Ele é um pouco diferente do que são as garantias prestadas, porque aí é uma norma do Banco Central que foi divulgada durante o trimestre, e tem esse impacto para o mercado. No nosso caso aqui, de redução, isso representou 0,20%.

O consumo de crédito tributário está ligado ao próprio resultado do período, e também à realocação de recursos internos. Conseguimos uma maior eficiência na redução do consumo de prejuízos fiscais e também dos ativos fiscais.

O maior efeito, lógico, está relacionado ao resultado do trimestre, que, deduzindo-se os dividendos, vai para o patrimônio. Então, em média, esse efeito é praticamente 0,5% ao trimestre.

Por isso falamos que nossa expectativa mesmo, com a aquisição do HSBC é que no mínimo aumentemos ao ano 1% pela geração de resultados, considerando que os ativos ponderados podem ter um crescimento.

Mas eu diria que esse 1% é conservador, ele pode ser até superior à taxa de crescimento, se formos para essa simulação do impacto de Basileia integral, que não considera essa evolução.

Carlos Daltoso:

OK. Segunda pergunta, ainda com relação à Basileia: nessa simulação *fully loaded*, na mesma página dez, na parte inferior, vocês consideram 1,5% adicional como dívida subordinada. Há planos para emissão de algum novo instrumento de dívida subordinada com características de capital nível I?

Luiz Carlos Angelotti:

Você pode emitir dívida subordinada nível I até o limite de 1,5%. Entendemos que isso é mais eficiente, até porque teria um custo final em termos de efeitos de rentabilidade e custo operacional menor do que manter o próprio patrimônio.

Então, temos essa possibilidade de emitir nos próximos anos essa dívida subordinada, chegando a esse limite.

Carlos Daltoso:

Mas nada no curto prazo? Ainda não há planos de emissão no curto prazo?

Luiz Carlos Angelotti:

Estamos avaliando os melhores momentos. O mercado precisa se adaptar aos novos instrumentos. Já emitimos nível II na nova regra, R\$5,8 bilhões foram distribuídos a clientes, e isso também ajudou a melhorar o nosso índice nível II. E estamos trabalhando nesse processo de avaliação que pode dar um aumento para nível I, subordinada.

Carlos Daltoso:

OK. Obrigado.

Felipe Salomão, Morgan Stanley:

Senhores, obrigado pela oportunidade. Eu voltarei ao tema de inadimplência. O Sr. Angelotti comentou que o aumento na inadimplência de pessoa física neste trimestre teve um pouco a ver com antecipação de sazonalidade que normalmente acontece no 1T, e que o crescimento do NPL trimestre contra trimestre ao longo de 2016 não deve ser tão forte quanto o crescimento que vimos ante o 4T15 e o 3T15.

Mas quando olhamos para os dados econômicos, a história é bem complicada. A economia brasileira perdeu 1,5 milhão de empregos formais ao longo do ano passado, e sabemos que em empregos formais, se a pessoa é demitida, ela tem acesso ao FGTS, seguro desemprego, ela ganha um *waiver*; então, quando ela foi demitida, ela continua recebendo uma remuneração. Então, demora um tempo para as pessoas ficarem inadimplentes.

Eu queria entender um pouco mais o que dá confiança a vocês de que o aumento da inadimplência de pessoa física não será tão forte daqui para frente quanto o aumento visto no 4T15. Essa é a minha primeira pergunta.

Luiz Carlos Angelotti:

Na verdade, nesse *guidance* que fornecemos da despesa total, já passamos essa expectativa, qual é o impacto total de todas as carteiras, que entendemos que se refletirá entre R\$16,5 bilhões e R\$18,5 bilhões.

Se formos ficar discutindo o índice aqui, se ele vai crescer ou não, primeiro que isso não é comparável com o mercado, porque nós não vendemos carteira. Outras instituições, o mercado em muitas situações vende carteira. Então, se formos comparar com o mercado, não é comparável discutir o índice.

A taxa de crescimento, entendemos que ela crescerá durante o ano, mas não tanto quanto ocorreu, porque o índice de pessoa física continua migrando para operações de menor risco, que são o crédito imobiliário, o consignado. Essas carteiras continuam crescendo ao redor de 15% ao ano, pelo menos. Onde teríamos um maior aumento da inadimplência está mais relacionado a cartão de crédito e à parte de crédito pessoal.

Nos processos internos, temos melhorado a avaliação de risco, reduzido os níveis de fraude, avaliando, simulando essas carteiras, e entendemos que o crescimento continua, mas nada fora do controle. É algo esperado, de acordo com esse cenário. É um ano de déficit, um ano desafiador. É natural que essa linha venha a crescer.

Mais para o final do ano, entendemos que ela começa a desacelerar, porque a atividade econômica, de certa forma, começa a ter certa taxa de melhores crescimentos, que deve, no *carryover*, levar para 2017 um crescimento um pouco positivo.

Então, no impacto total, demos *guidance* da despesa, considerando todo o efeito dessa linha de pessoa física, como os demais, da jurídica, incluindo pequenas, médias e *corporate*.

Carlos Firetti:

Só um comentário adicional, porque você falou que as pessoas recebem o *cash* agora e continuam pagando dívida, mas não necessariamente, considerando que elas estão sem emprego. Então, não necessariamente existe esse atraso entre emprego e inadimplência.

Luiz Carlos Angelotti:

As pessoas têm adotado políticas mais conservadoras, têm consumido menos, até pelo ambiente econômico. Até a demanda de vários produtos tem sido fraca.

Felipe Salomão:

Perfeito, Angelotti e Firetti. Obrigado pela explicação e pelas considerações. Só uma última pergunta, com relação ao índice de crescimento, especialmente no 4T. A carteira de cartão de crédito saiu de R\$25,9 bilhões no 3T e foi para R\$28,6 bilhões no 4T. É um crescimento de 10% em um trimestre. E cartão de crédito, como o Angelotti comentou, é um dos produtos mais arriscados, quando o desemprego está subindo etc.

Eu entendo que existe uma sazonalidade, que as pessoas usam mais cartão de crédito no final do ano, mas será não foi um número muito alto, considerando as atuais condições econômicas? Eu gostaria de entender um pouco mais.

Luiz Carlos Angelotti:

Se você olhar apenas o trimestre, aí é o efeito sazonal. Esses 10% não representam muito, porque o 3T tinha sido bem fraco. No ano, ela cresceu apenas 9%. É a média dessa carteira.

É lógico que tem um efeito também de que temos buscado aumentar a base de clientes com cartão, é um produto que traz mais eficiência até no processo financeiro. Então, tem aí um efeito de base de clientes que vai crescendo, tem também um efeito do próprio volume médio das transações, que naturalmente cresce.

Mas os clientes têm seus limites individuais, cada um de acordo com o perfil, e dentro da nossa avaliação de política de crédito. Esse limite é renovado periodicamente. Na renovação ele está sujeito a uma revisão do limite, e pode melhorar ou ser reduzido.

Então, o Banco tem uma política de crédito forte também nessa carteira, e esse crescimento é normal, considerando-se o produto.

Felipe Salomão:

Perfeito. Obrigado pelas respostas.

Operador:

Não havendo mais perguntas, retornamos à palavra ao Sr. Carlos Firetti para suas considerações finais.

Carlos Firetti:

Eu agradeço a participação de todos em nossa teleconferência, e a área de Relações com o Mercado permanece disponível para qualquer questionamento adicional. Muito obrigado a todos.

Operador:

Obrigado. A teleconferência do Bradesco está encerrada. Agradecemos à participação de todos e tenham um bom dia.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”